

AR02

file

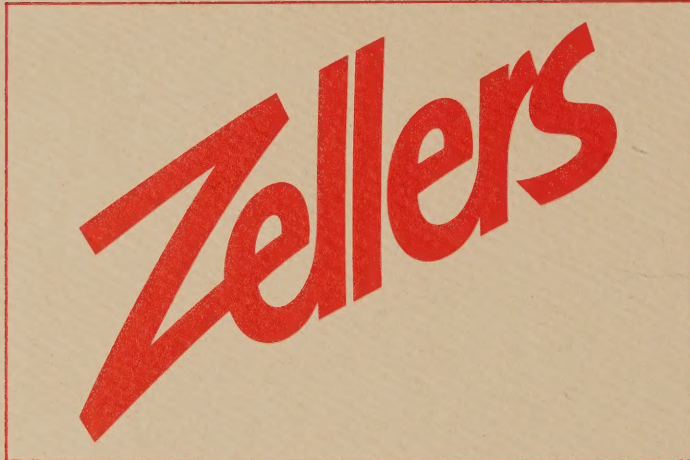
*1/21*  
*We have had the Regimes*  
*but see if there is a perspic*  
*J.S.*

rapport annuel 1974 annual report

# Zellers



Zeller's introduces its new corporate hallmark



A new system of identification is being implemented to project the fashion-oriented and unique personality of Zeller's retail operation. As the most visible portion of this programme, the new logotype will be introduced progressively in store signs, packaging and advertising along with a more sophisticated level of store interior decor.

With the new symbol a substantial improvement is being made to all elements which contribute to the public image of the Company. The objective is to create a more easily recognizable and memorable identity in the marketplace. This new visual expression is both contemporary and unique and highly appropriate to our range of merchandise—from fashion and smallwares to appliances, home entertainment and housewares.

This coordinated and disciplined identification system will place in sharper focus Zeller's reputation for quality, value and reliability.

Zeller's présente son nouveau symbole officiel.



Un nouveau mode d'identification, actuellement en voie d'adoption, fera ressortir le caractère vraiment distinctif de Zeller's, de ses magasins et de l'importance qu'ils attachent à la mode. Élement le plus visible de ce changement, le nouveau logotype apparaîtra progressivement sur les enseignes des magasins, les emballages et dans la publicité, en même temps que s'ajoutera une note nouvelle de raffinement à la décoration intérieure des magasins.

Le nouveau symbole améliorera sensiblement les divers éléments constitutifs de l'image que le public se fait de notre compagnie. Son but est de mettre en relief et de rendre plus aisément reconnaissable son identité. L'expression qui en ressort est à la fois très moderne, très originale et parfaitement conforme à la variété de nos marchandises, qui vont des articles de mode et des menus objets, jusqu'aux appareils électro-ménagers, petits ou gros, en passant par les articles utilitaires et d'agrément pour la maison.

Cet ensemble d'identification coordonné ne fera que mieux ressortir la réputation de qualité, de valeur et de confiance qui a toujours été la marque distinctive de Zeller's.





## Highlights of our 42nd Year/Rendement au cours de la 42e année

	1974	1973	
<b>SALES</b>	<b>\$339,922,365</b>	<b>\$297,016,728</b>	<b>VENTES</b>
Income before income taxes	22,282,312	20,856,894	Revenu avant impôts sur le revenu
Net Income	10,602,312	10,304,894	Revenu net
Per common share	.82	.80	Par action ordinaire
Total dividends paid	4,960,302	4,708,347	Total des dividendes payés
Preferred	110,970	117,554	Actions privilégiées
Per share	2.25	2.25	Par action
Common	4,849,332	4,590,793	Actions ordinaires
Per share	.38	.36	Par action
Earnings retained in the business	5,642,010	5,596,547	Bénéfices non répartis
Working capital	80,595,512	62,686,236	Fonds de roulement
Capital expenditures	6,205,233	4,748,990	Immobilisations, fournitures / équipement
Common shareholders' equity	65,154,221	59,433,034	Avoir des actionnaires
Per common share	5.11	4.66	Par action ordinaire

## Table of Contents/Table des matières

1 Highlights	1 Rendement au cours de l'année
2 Report to the shareholders	3 Rapport aux actionnaires
4 Store management feature article	5 Article sur les aspects de la gestion des magasins
10 Financial statements	13 États financiers
18 Notes to financial statements	19 Notes aux états financiers
20 Comparative statistics	20 Statistiques comparatives
22 Listing of store locations	22 Emplacement des magasins
23 Directors and Officers	23 Conseil d'administration et direction





## The President's report to the shareholders

The Company's forty-second year of operation was highlighted by an 18.4% gain in sales, bringing total sales volume for the year to \$339,922,365. Net income for year ended January 31, 1975 was \$10,602,312, an increase of \$297,418 or 2.9% over last year. Since these figures reflect the effect of the federal surtax on corporate profits imposed during 1974, it is worthwhile noting that net income was reduced by \$625,000 or 5¢ per share as a result of the surtax. Earnings per common share calculated on the 12,762,255 shares outstanding at January 31, 1975 amounted to 82¢, which compares to 80¢ earned per common share for the year ended January 31, 1974 when 12,759,295 shares were outstanding.

Dividends paid in 1974 to common shareholders reached a record \$4,849,332. The annual dividend rate paid on common shares was increased for the eleventh consecutive year to 38¢ in 1974 from 36¢ in 1973.

Twelve suburban department stores were opened during 1974 and two existing stores enlarged, adding approximately 807,000 square feet of store area. Three small stores totalling 78,000 square feet were closed. Older and unprofitable stores will continue to be closed when it is advantageous to the Company to do so. Eight new units will open in 1975. Included in this programme will be Zeller's largest suburban department store opening in Edmonton, Alberta, during August with 120,000 square feet on two floors.

The modernization and enlargement of the Montréal Nord Distribution Centre to 475,000 square feet from 250,000 square feet was completed on schedule in September 1974.

At the Company's annual general meeting of its shareholders in April 1974, Mr. Peter Kilburn, Chairman of the Board of Directors, relinquished this position but continues as a Director and as Chairman

of the Executive Committee. Mr. Donald N. Byers, Q.C., a member of the Board, was elected Chairman of the Board. In September 1974 Mr. James G. Kendrick resigned as President of Zeller's Limited to accept the position of Chairman of the Board and President of the W. T. Grant Company, New York but continues as a member of Zeller's Board. To succeed Mr. Kendrick, Mr. James G. Balfour, Senior Vice-President, was elected President. Three new members, Mr. J. Robert Ouimet, Mr. Harry E. Pier-son, and Mr. A. Victor Rowland were elected to the Board of Directors during the year to fill the vacancies created by the death of Mr. Edgar Tolhurst, who was a senior member of the Board with 24 years of dedicated service to the Company, and the resignations of Mr. Edward Staley and Mr. Richard W. Mayer.

We are confident that the store expansion programme of the last five years, the broadened and upgraded merchandise assortment coupled with the skills and dedication of approximately 9,500 regular employees, will enable Zeller's to sustain its rate of growth in spite of present indications of a general economic slowdown. The strong store management described in the following pages should permit the Company to emerge from these challenging times in an improved competitive position.

*James G. Balfour*

James G. Balfour  
President

Montreal, Quebec, March 13, 1975

*President James G. Balfour (left) reviews Spring Period profit plan objectives with Executive Vice-President, R.W. Marvell and Regional Vice-Presidents H.E. Busse and D.E. Zeller.*





## Rapport du président aux actionnaires

La quarante-deuxième année d'exploitation de la compagnie s'est caractérisée par une augmentation des ventes de 18.4% portant à \$339,922,365 le volume total des ventes de l'année. Le bénéfice net de l'exercice terminé le 31 janvier 1975 était de \$10,602,312, soit une augmentation de \$297,418 ou de 2.9% par rapport à l'an passé. Comme ces chiffres tiennent compte de l'impact de la surtaxe fédérale imposée en 1974 sur les profits des compagnies, il est bon de noter que le bénéfice net fut réduit de \$625,000, soit de 5¢ par action, en raison de la surtaxe. Les bénéfices par action ordinaire répartis sur les 12,762,255 actions en circulation au 31 janvier 1975 ont été de 82¢, comparativement à un bénéfice de 80¢ par action ordinaire pour l'exercice terminé le 31 janvier 1974, alors que 12,759,295 actions étaient en circulation.

Les dividendes versés aux détenteurs d'actions ordinaires en 1974 ont atteint le chiffre record de \$4,849,332. C'est la onzième année consécutive que l'on voit augmenter le taux du dividende annuel versé sur les actions ordinaires, qui est passé de 36¢ en 1973 à 38¢ en 1974.

En 1974, nous avons ouvert douze grands magasins de banlieue et en avons agrandi deux, ce qui a augmenté d'environ 807,000 pieds carrés la surface de plancher de nos magasins. Huit nouveaux magasins ouvriront en 1975, parmi lesquels le grand magasin de banlieue d'Edmonton en Alberta, qui avec ses 120,000 pieds carrés répartis sur deux étages deviendra lors de son ouverture au mois d'août, le plus vaste magasin Zeller's.

La modernisation et l'agrandissement de notre centre de distribution à Montréal-Nord, dont la superficie est passée de 250,000 pieds carrés à 475,000 pieds carrés fut réalisée en septembre 1974, dans les délais prévus.

Lors de l'assemblée générale annuelle des actionnaires en avril 1974, M. Peter Kilburn, président

du conseil d'administration, a quitté ce poste mais il poursuit cependant ses fonctions comme administrateur et président du comité exécutif. M. Donald Byers, C.R., membre du conseil d'administration, fut élu président du conseil. En septembre 1974, M. James G. Kendrick a laissé son poste de président de Zeller's Limitée pour accéder à la présidence de la W.T. Grant Company de New York et à la présidence du conseil d'administration de cette compagnie, tout en demeurant membre du conseil d'administration de Zeller's. M. James G. Balfour, vice-président principal, succéda à M. James G. Kendrick, et fut élu président. Au cours de l'année, trois nouveaux membres, MM. J. Robert Ouimet, Harry E. Pierson et A. Victor Rowland, furent élus au conseil d'administration pour combler les sièges devenus vacants à la suite du décès de M. Edgar Tolhurst, l'un des membres les plus anciens du conseil qui comptait 24 années de loyaux services à la compagnie et des démissions de MM. Edward Staley et Richard W. Mayer.

Nous sommes confiants que le programme d'expansion de nos établissements des cinq dernières années, l'ampleur et la qualité de notre assortiment de marchandises, ainsi que la compétence et le zèle de nos quelque 9,500 employés réguliers permettront à Zeller's de maintenir son taux d'expansion en dépit des indices actuels annonçant un ralentissement général de l'économie.

*James G. Balfour*

James G. Balfour  
Président

Montréal, Québec, le 13 mars 1975

*Le président, James G. Balfour (à gauche), passe en revue les objectifs du plan de profit pour la période du printemps, en compagnie du vice-président exécutif, R.W. Marvell, et des vice-présidents régionaux H.E. Busse et D.E. Zeller.*





## Store managers kept up to date on new merchandise trends

The Company is divided into two regions, Quebec and Eastern Canada; Ontario and Western Canada. Each region is headed by a vice-president who reports to an executive vice-president with general responsibility for the entire store management function.

To illustrate the depth of experience which directs this vital corporate function, the executive vice-president and both regional vice-presidents have all successfully managed a number of stores and served as district managers. In addition both regional vice-presidents have previously headed up the sales promotion and marketing division before coming to their present responsibilities. The average length of service of these three executives is 28 years and they are all members of the management committee.

Both regions are divided into districts made up of fifteen to twenty stores; there are ten districts in all, each under the direction of a district manager. The district managers have all had extensive store management experience and not only ensure adherence to corporate policies but work with store managers to develop their management and merchandising skills to their full profit-making potential. District managers meet regularly with head office management and buyers to exchange merchandise information and merchandising and operations control techniques. The results of these meetings are then carried to the stores. This invaluable contact is in addition to the practice of having key division heads travelling with district managers in the field.

There are also a group of field supervisors to assist both the district manager and the store manager in the operation of specialized departments



such as credit, food service, personnel administration, store office administration, pharmacy and auto bay service. These field supervisors report to general managers of each of the specialized departments in the Company's head office. The store manager thus has the expertise of the credit, personnel, auditing, food service, pharmacy or auto bay supervisors always available to help him achieve the maximum profitability from these departments.

The prime Store Management objective is to maximize the efficiency and profitability of a chain of department stores which now numbers one hundred and fifty three. To realize this objective requires the maintenance of a strong in-store organization as well as an effective field supervisory organization. Together they provide the vital conduit for management guidance and market reactions.

*District managers and department store general managers from across Canada meet for a three-day workshop in September to review merchandise plans for the Christmas selling period.*





## Nos gérants de magasins, au courant des dernières nouveautés

La compagnie est divisée en deux régions: Québec et l'Est du Canada, Ontario et l'Ouest du Canada. Chacune est sous la direction d'un vice-président qui rend compte à un vice-président exécutif dont les attributions générales couvrent toute l'administration des magasins.

Pour illustrer la somme d'expérience qui préside à ces fonctions essentielles de la compagnie, nous dirons que le vice-président exécutif ainsi que les deux vice-présidents régionaux ont tous, auparavant, dirigé avec succès un certain nombre de magasins et rempli des fonctions de gérant de district. De plus, les deux vice-présidents régionaux ont dirigé précédemment la division de la promotion des ventes et de commercialisation avant d'assumer leurs fonctions actuelles. Ces trois dirigeants comptent en moyenne 28 années de service et tous font partie du comité de direction.


Les deux régions se subdivisent en districts groupant de quinze à vingt magasins. On compte en tout dix districts, chacun ayant à sa tête un gérant. Les gérants de district possèdent tous une expérience approfondie de la gestion d'un magasin. Ils ont pour tâche, non seulement de faire appliquer les politiques de la compagnie, mais de collaborer avec les gérants de magasins afin de développer leur savoir-faire en administration et en commercialisation jusqu'à leur plein potentiel de rentabilité. Les gérants de district se rencontrent fréquemment avec la direction du siège social et les acheteurs afin d'échanger des informations sur les marchandises et de s'entretenir des techniques de commercialisation et du contrôle de l'exploitation. Les résultats de ces rencontres sont ensuite transmis aux magasins. Cè genre de précieux contacts s'ajoute à des voyages effectués par les principaux cadres divisionnaires en compagnie des gérants de district.

Il existe également un groupe de surveillants externes chargés de seconder le gérant de district ainsi que les gérants de magasin dans la bonne marche de certains services spéciaux comme le crédit, l'alimentation, l'administration du personnel et celle des bureaux de magasin, la pharmacie et le service pour automobiles. Ces surveillants rendent compte aux gérants généraux de chacune des divisions spéciales au siège social de la compagnie. Le gérant de magasin dispose ainsi de la compétence des surveillants de ces divers services énoncés pour l'aider à en retirer le maximum de rentabilité.

Le but essentiel d'une gestion des magasins est de porter au maximum le rendement et la rentabilité d'une chaîne de grands magasins dont le nombre s'élève actuellement à cent cinquante-trois. La réalisation d'un tel objectif exige, de façon constante, une organisation solide à l'échelon du magasin ainsi qu'un système efficace de supervision sur place. Ces deux éléments essentiels inspireront à la fois les politiques de la direction et les réactions du marché.

*Les gérants de district et les gérants généraux de nos magasins de tout le Canada se réunissent en septembre, en ateliers de travail d'une durée de trois jours, pour étudier les marchandises qui seront offertes à l'époque de Noël.*





## Specialized customer services require professional leadership

A strong organization can only be effective if it permits the speedy exchange of information. It is therefore a basic procedure for Zeller's head office executives to maintain a responsive communication link with each store in the chain. Regional vice-presidents and their district managers are in regular contact to produce a well-controlled store management function. Zeller's store management organization, although large and widespread geographically, is able to react very quickly to changes in the market place, be they merchandise opportunities or the need to adjust inventory or expense controls to conform with any change in general economic conditions.

The sales promotion and marketing division provides the store manager with a calendar of sales promotion events which feature timely merchandise values. This sales promotion activity is supported by a programme of regular circular advertising. Allowance is made in the sales promotion calendar for the store manager to plan a number of local promotions closely geared to his particular market. The end result is an exciting and changing shopping environment in Zeller's stores.

Buyers select seasonal merchandise lines based on a compilation of each store's projected needs by category for the next year, taking into account district manager recommendations as to the number of items required in each category to offer a complete assortment. Buyers monitor the early season repeat orders from selected stores in order that back-up stock of styles and colours showing early indications of popularity can be reserved. The merchandise division also provides the store manager with detailed counter layout specifications for certain categories of merchandise.

The Company prepares a semi-annual profit plan. Based on a set of guidelines provided by his regional office, each store manager determines his own sales and profit objectives for a six-month period. These figures are then approved by district and regional management. Monthly follow-up on the achievement of profit objectives is built into the Company's management reporting system, which provides a monthly profit and loss statement for each store every month as well as a similar store by store analysis of both the credit and food service operations.

Every store manager and associate store manager receives a salary related to the sales volume of his store plus a percentage of the profit produced by that unit. Credit managers and food service managers have similar incentive compensation arrangements. In fact, every one of the more than 9,500 regular Zeller's employees participates in some form of profit sharing or incentive compensation plan. A strong "working for oneself" spirit is thus created within the Company.

*Credit General Manager, James E. Locke leads a session with the district managers to discuss credit promotional plans.*





## Les services spéciaux aux clients, entre les mains de professionnels

La plus solide des organisations ne peut être efficace que si elle dispose de moyens rapides d'échanges d'informations. Les cadres du siège social de Zeller's ont donc pour principe d'entretenir des communications soutenues avec chacun des magasins de la chaîne. Les vice-présidents régionaux et leurs gérants de district confèrent régulièrement pour entretenir un système de gestion bien rodé dans les magasins. La direction chargée de la gestion des magasins Zeller's, bien que considérable et couvrant un vaste territoire, est en mesure de réagir très promptement aux fluctuations des marchés, qu'il s'agisse d'occasions concernant la marchandise ou de la nécessité d'adapter les stocks ou le contrôle des dépenses à l'évolution de la conjoncture économique générale.

Les acheteurs choisissent des catégories de marchandises saisonnières après avoir fait une revue des besoins prévus pour l'année suivante, par les divers magasins, et en tenant compte des recommandations du gérant de district concernant les quantités à acheter pour réaliser un assortiment complet de chaque catégorie. Les acheteurs contrôlent les commandes de réapprovisionnement de certains magasins choisis, au début de la saison, de manière à pouvoir réserver un stock d'appoint pour les articles dont les styles ou les couleurs font augurer le succès. La division des achats fournit également au gérant de magasin des directives détaillées pour l'arrangement des comptoirs affectés à certaines catégories d'articles.

La division de la promotion des ventes et de commercialisation remet aux gérants de magasins un calendrier des campagnes de ventes spéciales qui mettront en vedette des occasions saisonnières. La promotion des ventes est appuyée par un programme de publicité soutenue au moyen de circu-

lares. Le calendrier en question accorde au gérant de magasin une certaine latitude pour préparer diverses campagnes locales particulièrement appropriées à son propre marché. Le résultat obtenu est une ambiance d'un intérêt toujours renouvelé pour les clients des magasins Zeller's.

La compagnie prépare un plan de profit semestriel. A partir des directives fournies par son bureau régional, chaque gérant de magasin établit ses propres objectifs de vente et de profit, pour une période de six mois. Les chiffres donnés sont ensuite approuvés par les directions régionale et de district. Un système pour donner suite chaque mois aux progrès réalisés est incorporé au système de compte-rendu de la gestion de la compagnie. Ce rapport comporte un état des profits et pertes mensuel pour chaque magasin ainsi qu'une analyse similaire concernant les services du crédit et de l'alimentation.

Chaque gérant de magasin et gérant associé perçoit un traitement établi d'après le chiffre d'affaires de son magasin, en plus d'un pourcentage du profit réalisé. Les gérants des services du crédit et de l'alimentation bénéficient de dispositions semblables avec primes de rendement. A vrai dire, les quelque 9,500 employés réguliers de Zeller's bénéficient tous, à un titre quelconque, d'un plan de participation aux bénéfices ou de primes de rendement. Il s'est créé ainsi, au sein de la compagnie, une mentalité très nette que "chacun travaille pour soi".

*Le gérant général du Crédit, James E. Locke préside une séance d'études avec les gérants de district au sujet des plans de promotion du crédit.*





## Responsive communications—the key to store management

A typical suburban department store is headed by a general manager with overall responsibility for the operational profitability of that unit. This responsibility includes the adaptation of the Company's basic merchandise assortment to the requirements of the particular trading area. The general manager may also adjust local pricing to meet competitive conditions. A high degree of administrative autonomy, including the controlling of all store expenses, is enjoyed by general managers and is coupled with an incentive compensation plan.

This store organization usually includes an associate store manager who assists the general manager in all areas of store operations. A personnel manager selects and trains clerical and salesfloor staff, while assistant managers and section supervisors merchandise groups of departments. Specialized departments within the store such as the credit department, food service department, pharmacy and auto bay service departments are headed up by individual managers who report to the general manager.

One of the most important Zeller's strengths is its ability to select and develop the responsible managerial and supervisory skills to meet the needs of the store expansion programme. The Management Training Programmes use textbooks, conferences, job rotation, periodic examinations and systematic on-the-job training to develop store managers in a relatively short period of time. It is in the nature of retail store management that able and ambitious persons can expect to hold financially rewarding positions of considerable responsibility and prestige early in their careers. The training is accomplished by transferring the management trainee to a number of different stores during the first three to four years in order to reach the store management

level. This results in an exposure to varied market conditions and store management techniques which are essential to round out an adaptable experience in a limited period of time. The management trainee is required to develop supervisory and motivational skills by dealing with a number of different store staffs.

Separate management training programmes have been developed in both the credit and food service departments to insure that uniform standards and procedures are practised in every store.

At Zeller's the store management function is more than an organization and more than a communications network. It is first and foremost a group of skilled retail merchants who, because of their training and experience, are able to profitably merchandise a local trade area so as to attract customer traffic and customer loyalty by means of merchandise values and an exciting shopping environment.

*Regional Vice-President, H.E. Busse (2nd from left) and district manager Yvan Lemay (4th from left) discuss implications of recently introduced electronic cash register equipment with store general manager F. Picard (extreme left) and key members of his store executive staff.*





## Des communications ordonnées, clé de la gestion d'un magasin

Le grand magasin de banlieue typique est dirigé par un gérant général ayant la responsabilité globale de la rentabilité de cet établissement. Ses attributions incluent l'adaptation de l'assortiment de base des marchandises de la compagnie aux nécessités de son marché local. Il a également la faculté d'ajuster ses prix locaux à ceux de ses concurrents. Les gérants généraux jouissent d'une large autonomie administrative, comprenant le contrôle de toutes les dépenses de leur magasin, et ils bénéficient aussi de primes de rendement.

L'organisation du magasin comporte généralement un gérant associé qui seconde le gérant général dans toutes les activités propres à ce magasin. Un chef du personnel s'occupe du recrutement et de la formation des employés du magasin et des commis de bureau tandis que des assistants et des chefs de section supervisent les divers services. Les services internes spéciaux, comme celui du crédit, de la pharmacie, de l'alimentation et celui pour automobiles ont à leur tête des gérants particuliers qui rendent compte au gérant général.

L'un des principaux facteurs du dynamisme de Zeller's est son aptitude à choisir et à former un groupe d'administrateurs et de surveillants hautement compétents, pouvant répondre aux besoins de son programme d'expansion. Les programmes de formation administrative recourent à la fois aux ouvrages théoriques, aux conférences, aux permutations d'emplois, aux examens périodiques et aux stages systématiques sur place, pour initier les futurs gérants de magasin dans un laps de temps relativement court.

L'une des caractéristiques de la gestion des magasins est de pouvoir offrir à des personnes douées d'intelligence et d'initiative des positions avanta-

geuses, comportant responsabilité et prestige, dès les débuts de leur carrière. La formation du candidat prend la forme de stages successifs dans différents magasins pendant ses trois ou quatre premières années, en vue d'atteindre l'échelon de gérant de magasin. Il est ainsi en mesure de comparer différentes conditions de marché et méthodes de gestion de magasins, qui lui donneront après une période relativement brève l'expérience globale indispensable aux fonctions qui l'attendent. Le stagiaire administratif est tenu de faire la preuve de sa motivation et de ses aptitudes à la direction en travaillant avec le personnel de divers magasins.

Nous avons instauré des programmes séparés de formation administrative pour les services de crédit et de l'alimentation afin d'uniformiser les méthodes et les normes d'exploitation de tous les magasins.

Chez Zeller's, la fonction de gérant de magasin n'est pas seulement une question d'organisation et ne se limite pas à un réseau de communications. Elle représente avant tout un groupe de marchands détaillants talentueux qui, en vertu de leur formation et de leur expérience, sont en mesure de diriger un centre commercial rémunérateur dans leur milieu local, doté d'une clientèle nombreuse et fidèle à laquelle il pourra offrir des marchandises de qualité dans une ambiance vraiment attrayante.

*H.E. Busse (2e à gauche), vice-président régional et Yvan Lemay (4e à partir de la droite), gérant de district, discutent des résultats à attendre du nouveau système électronique de caisses enregistreuses avec le gérant général du magasin, F. Picard (extrême gauche) et les membres principaux du personnel de direction de son magasin.*





**ZELLER'S LIMITED and subsidiary companies**

## Consolidated Balance Sheet

*as at January 31, 1975 (with 1974 figures for comparison)*

### ASSETS

	1975	1974
<b>CURRENT ASSETS:</b>		
Cash .....	\$ 4,444,659	\$ 4,011,898
Customer instalment and charge accounts receivable less allowances for doubtful accounts and unearned service charges of \$4,343,716 (1974—\$3,935,201) .....	 58,115,137	 48,738,639
Other accounts receivable .....	1,271,505	1,607,117
Inventories—at the lower of cost or net realizable value .....	73,906,059	61,367,571
Prepaid expenses and supplies .....	1,495,041	986,014
Total current assets .....	<u>139,232,401</u>	<u>116,711,239</u>
 PREFERRED STOCK PURCHASE FUND—cash on deposit .....	 100,000	 100,000
 <b>FIXED ASSETS—at cost:</b>		
Buildings .....	855,373	881,817
Fixtures and equipment .....	41,952,435	36,741,581
Improvements to leasehold premises .....	7,364,052	8,004,153
	<u>50,171,860</u>	<u>45,627,551</u>
 Less accumulated depreciation and amortization .....	 26,084,827	 24,116,675
	<u>24,087,033</u>	<u>21,510,876</u>
 Land .....	 278,776	 349,022
Net fixed assets .....	<u>24,365,809</u>	<u>21,859,898</u>
 Approved by the Board: DONALD N. BYERS, Q.C., L.L.D., Director. JAMES G. BALFOUR, Director.		
 TOTAL .....	 <u>\$163,698,210</u>	 <u>\$138,671,137</u>

## Auditors' Report

To the Shareholders of Zeller's Limited:

We have examined the consolidated balance sheet of Zeller's Limited and Subsidiary Companies as at January 31, 1975 and the consolidated statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards and accordingly included such tests of the accounting records and such other auditing procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the companies as at January 31, 1975 and the results of their operations and the changes in their financial position for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

March 7, 1975  
Montreal, Quebec

**DELOITTE, HASKINS & SELLS**  
Chartered Accountants



## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	1975	1974
<b>CURRENT LIABILITIES:</b>		
Bank indebtedness	\$ 7,000,000	\$ 3,000,000
Notes payable	24,875,000	26,000,000
Accounts payable, trade	14,704,534	15,379,044
Other accounts payable and accrued liabilities	8,382,397	7,011,129
Income and other taxes	3,393,958	2,474,830
Current portion of long-term debt	281,000	160,000
Total current liabilities	58,636,889	54,025,003
<b>LONG-TERM DEBT (Note 2)</b>	35,640,000	21,160,000
<b>DEFERRED INCOME TAXES (Note 1)</b>	1,868,000	1,495,000
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY:</b>		
Capital stock (Note 3):		
Authorized:		
100,000 4½% cumulative preferred shares of a par value of \$50 each redeemable at 101% of par		
13,600,000 common shares of no par value		
Issued and fully paid:		
47,982 preferred shares (1974—51,162)	2,399,100	2,558,100
12,762,255 common shares (1974—12,759,295)	5,957,396	5,937,092
	8,356,496	8,495,192
Preferred stock purchase reserve	2,600,900	2,441,900
Retained earnings	56,595,925	51,054,042
Total shareholders' equity (Note 2)	67,553,321	61,991,134
<b>TOTAL</b>	<b>\$163,698,210</b>	<b>\$138,671,137</b>

The accompanying notes are an integral part of the consolidated financial statements.





**ZELLER'S LIMITED and subsidiary companies**

## Consolidated Statement of Income and Retained Earnings

*for the year ended January 31, 1975 (with 1974 figures for comparison)*

	1975	1974
SALES .....	<b>\$339,922,365</b>	\$287,016,728
Deduct:		
Cost of goods sold and operating expenses, exclusive of items shown hereunder .....	<b>\$311,524,651</b>	\$261,928,923
Depreciation and amortization .....	<b>3,416,820</b>	2,967,100
Debenture interest (Note 2) .....	<b>2,698,582</b>	1,263,811
	<b>317,640,053</b>	266,159,834
INCOME BEFORE INCOME TAXES .....	<b>22,282,312</b>	20,856,894
INCOME TAXES:		
Current .....	<b>11,307,000</b>	10,297,000
Deferred .....	<b>373,000</b>	255,000
	<b>11,680,000</b>	10,552,000
NET INCOME FOR THE YEAR (Note 4) .....	<b>10,602,312</b>	10,304,894
Add:		
Retained earnings at beginning of the year ....	<b>51,054,042</b>	45,556,482
Discount on preferred shares redeemed .....	<b>58,873</b>	33,763
	<b>51,112,915</b>	45,590,245
	<b>61,715,227</b>	55,895,139
Deduct:		
Dividends:		
Preferred shares .....	<b>110,970</b>	117,554
Common shares .....	<b>4,849,332</b>	4,590,793
	<b>4,960,302</b>	4,708,347
Appropriation to preferred stock purchase reserve .....	<b>159,000</b>	132,750
	<b>5,119,302</b>	4,841,097
RETAINED EARNINGS AT END OF THE YEAR ...	<b>\$ 56,595,925</b>	\$ 51,054,042

*The accompanying notes are an integral part of the consolidated financial statements.*





**ZELLER'S LIMITÉE et ses filiales**

## Bilan consolidé

au 31 janvier 1975 (avec les chiffres de 1974 pour fin de comparaison)

### ACTIF

	1975	1974
<b>ACTIF À COURT TERME:</b>		
Encaisse .....	\$ 4,444,659	\$ 4,011,898
À recevoir de clients—comptes courants et versements moins provisions pour créances douteuses et frais d'administration non gagnés de \$4,343,716 (1974—\$3,935,201) .....	58,115,137	48,738,639
Autres comptes à recevoir .....	1,271,505	1,607,117
Stocks—au moindre du coût ou de la valeur nette de réalisation .....	73,906,059	61,367,571
Frais payés d'avance et fournitures .....	1,495,041	986,014
Total à court terme .....	139,232,401	116,711,239
 FONDS DE RACHAT DES ACTIONS PRIVILÉGIÉES—dépôts .....	100,000	100,000
 IMMOBILISATIONS—au coût:		
Immeubles .....	855,373	881,817
Agencement et équipement .....	41,952,435	36,741,581
Améliorations locatives .....	7,364,052	8,004,153
	50,171,860	45,627,551
 Moins l'amortissement accumulé .....	26,084,827	24,116,675
	24,087,033	21,510,876
 Terrains .....	278,776	349,022
Immobilisations nettes .....	24,365,809	21,859,898
 Au nom du Conseil: DONALD N. BYERS, C.R., L.L.D., administrateur JAMES G. BALFOUR, administrateur		
 TOTAL .....	\$163,698,210	\$138,671,137

## Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de Zeller's Limitée:

Nous avons examiné le bilan consolidé de Zeller's Limitée et ses filiales au 31 janvier 1975 ainsi que l'état consolidé du revenu et des bénéfices non répartis et l'état consolidé de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Notre examen a été fait conformément aux normes de vérification généralement reconnues et, par conséquent, a comporté tels sondages des registres comptables et tels autres procédés de vérification que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière des compagnies au 31 janvier 1975 ainsi que les résultats de leur exploitation et l'évolution de leur situation financière pour l'exercice terminé à cette date, conformément aux principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédente.

le 7 mars 1975  
Montréal, Québec

**DELOITTE, HASKINS & SELLS**  
Comptables agréés



## PASSIF ET AVOIR DES ACTIONNAIRES

	1975	1974
<b>PASSIF À COURT TERME:</b>		
Dette bancaire . . . . .	\$ 7,000,000	\$ 3,000,000
Notes à payer . . . . .	24,875,000	26,000,000
Comptes à payer aux fournisseurs . . . . .	14,704,534	15,379,044
Autres comptes à payer et frais courus . . . . .	8,382,397	7,011,129
Impôts sur le revenu et autres taxes . . . . .	3,393,958	2,474,830
Partie courante de la dette à long terme . . . . .	281,000	160,000
Total à court terme . . . . .	<u>58,636,889</u>	<u>54,025,003</u>
 DETTE À LONG TERME (Note 2) . . . . .	 <u>35,640,000</u>	 <u>21,160,000</u>
 IMPÔTS SUR LE REVENU REPORTÉS (Note 1) . . . . .	 <u>1,868,000</u>	 <u>1,495,000</u>
 <b>AVOIR DES ACTIONNAIRES:</b>		
Capital—actions (Note 3):		
Autorisé:		
100,000 actions privilégiées à dividende cumulatif de 4½%		
rachetable à 101% de la valeur nominale de \$50 chacune		
13,600,000 actions ordinaires sans valeur nominale		
Émises et entièrement payées:		
47,982 actions privilégiées (1974—51,162) . . . . .	2,399,100	2,558,100
12,762,255 actions ordinaires (1974—12,759,295) . . . . .	5,957,396	5,937,092
	<u>8,356,496</u>	<u>8,495,192</u>
 Réserve pour rachat d'actions privilégiées . . . . .	 2,600,900	 2,441,900
 Bénéfices non répartis . . . . .	 56,595,925	 51,054,042
Total de l'avoir des actionnaires (Note 2) . . . . .	<u>67,553,321</u>	<u>61,991,134</u>
 TOTAL . . . . .	 <u>\$163,698,210</u>	 <u>\$138,671,137</u>

Les notes qui accompagnent les états financiers consolidés en font partie intégrante.





## État consolidé du revenu et des bénéfices non répartis

*pour l'exercice terminé le 31 janvier 1975 (avec les chiffres de 1974 pour fin de comparaison)*

	1975	1974
VENTES .....	<b>\$339,922,365</b>	\$287,016,728
Déduire:		
Coût des ventes, dépenses d'exploitation		
excluant les postes suivants: .....	<b>\$311,524,651</b>	\$261,928,923
Amortissement .....	<b>3,416,820</b>	2,967,100
Intérêts sur débetures (Note 2) .....	<b>2,698,582</b>	1,263,811
	<b>317,640,053</b>	266,159,834
REVENU AVANT IMPÔTS SUR LE REVENU .....	<b>22,282,312</b>	20,856,894
IMPÔTS SUR LE REVENU:		
Payables .....	<b>11,307,000</b>	10,297,000
Reportés .....	<b>373,000</b>	255,000
	<b>11,680,000</b>	10,552,000
REVENU NET DE L'EXERCICE (Note 4) .....	<b>10,602,312</b>	10,304,894
Ajouter:		
Bénéfices non répartis au début de l'exercice ..	<b>51,054,052</b>	45,556,482
Escompte sur actions privilégiées rachetées ..	<b>58,873</b>	33,763
	<b>61,715,227</b>	55,895,139
Déduire:		
Dividendes:		
Actions privilégiées .....	<b>110,970</b>	117,554
Actions ordinaires .....	<b>4,849,332</b>	4,590,793
	<b>4,960,302</b>	4,708,347
Appropriation—réserve pour		
rachat d'actions privilégiées .....	<b>159,000</b>	132,750
	<b>5,119,302</b>	4,841,097
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS À LA FIN DE L'EXERCICE	<b>\$ 56,595,925</b>	\$ 51,054,042





**ZELLER'S LIMITED and subsidiary companies**

## Consolidated Statement of Changes in Financial Position

*for the years ended January 31*

	<u>1975</u>	<u>1974</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>Total 5 years</u>
<b>FUNDS PROVIDED</b>						
<i>(Amounts in thousands)</i>						
Net income for the year	<b>\$10,602</b>	\$10,305	\$10,258	\$ 7,821	\$ 7,579	\$46,565
Depreciation and amortization (no cash outlay)	<b>3,417</b>	2,967	2,700	2,326	2,014	13,424
Deferred income taxes (no cash outlay)	<b>373</b>	255	290	440	170	1,528
Total funds provided from operations	<b>14,392</b>	13,527	13,248	10,587	9,763	61,517
Proceeds of 10¼% debentures	<b>15,000</b>	—	—	—	—	15,000
Proceeds of 5½% convertible debentures	—	—	—	12,000	—	12,000
Disposal of fixed assets	<b>282</b>	355	112	94	113	956
Sale of common shares to employees	<b>20</b>	199	155	223	175	772
Total funds provided	<b>\$29,694</b>	\$14,081	\$13,515	\$22,904	\$10,051	\$90,245
<b>FUNDS APPLIED</b>						
<i>(Amounts in thousands)</i>						
Dividends paid to shareholders	<b>\$ 4,960</b>	\$ 4,708	\$ 3,940	\$ 3,684	\$ 3,426	\$20,718
Purchase of fixed assets	<b>6,205</b>	4,749	3,952	5,252	4,934	25,092
Redemption of debentures and current portion	<b>520</b>	520	520	520	520	2,600
Redemption of preferred shares	<b>100</b>	99	100	101	103	503
Total funds applied	<b>\$11,785</b>	\$10,076	\$ 8,512	\$ 9,557	\$ 8,983	\$48,913
Increase in working capital	<b>17,909</b>	4,005	5,003	13,347	1,068	\$41,332
Working capital at end of the year	<b>\$80,595</b>	\$62,686	\$58,681	\$53,678	\$40,331	

*The accompanying notes are an integral part of the consolidated financial statements.*





**ZELLER'S LIMITÉE et ses filiales**

## État consolidé de l'évolution de la situation financière

Pour les exercices terminés le 31 janvier

	1975	1974	1973	1972	1971	Total des 5 exercices
<b>PROVENANCE DES FONDS:</b>						
<i>(en milliers)</i>						
Revenu net de l'exercice . . . . .	\$10,602	\$10,305	\$10,258	\$ 7,821	\$ 7,579	\$46,565
Amortissement (aucune sortie de fonds) . . . . .	3,417	2,967	2,700	2,326	2,014	13,424
Impôts sur le revenu reportés (aucune sortie de fonds) . . . . .	373	255	290	440	170	1,528
Total provenant de l'exploitation . . . . .	14,392	13,527	13,248	10,587	9,763	61,517
Émission de débentures 10¼% . . . . .	15,000	—	—	—	—	15,000
Émission de débentures convertibles 5½% . . . . .	—	—	—	12,000	—	12,000
Dispositions d'immobilisations . . . . .	282	355	112	94	113	956
Vente d'actions ordinaires aux employés . . . . .	20	199	155	223	175	772
Total de la provenance des fonds . . . . .	\$29,694	\$14,081	\$13,515	\$22,904	\$10,051	\$90,245

## UTILISATION DES FONDS:

*(en milliers)*

Dividendes payés aux actionnaires . . . . .	\$ 4,960	\$ 4,708	\$ 3,940	\$ 3,684	\$ 3,426	\$20,718
Additions aux immobilisations . . . . .	6,205	4,749	3,952	5,252	4,934	25,092
Rachat de débentures et partie à court terme . . . . .	520	520	520	520	520	2,600
Rachat d'actions privilégiées . . . . .	100	99	100	101	103	503
Total de l'utilisation des fonds . . . . .	\$11,785	\$10,076	\$ 8,512	\$ 9,557	\$ 8,983	\$48,913
Augmentation du fonds de roulement . . . . .	17,909	4,005	5,003	13,347	1,068	\$41,332
Fonds de roulement à la fin de l'exercice . . . . .	\$80,595	\$62,686	\$58,681	\$53,678	\$40,331	

Les notes qui accompagnent les états financiers consolidés en font partie intégrante.





**ZELLER'S LIMITED and subsidiary companies**

## Notes to the Consolidated Financial Statements – January 31, 1975

### 1. Summary of significant accounting policies:

Merchandise inventories are valued at the lower of cost or net realizable value using the retail inventory method.

Buildings and fixtures and equipment are depreciated on the straight line basis at annual rates of 2½% and 10% respectively. Improvements to leasehold premises are amortized over the term of the lease plus the first option period.

The costs to open new stores are expensed when incurred.

Prior to the 1969 fiscal year, the company followed the taxes payable basis of computing the provision for income taxes. To that date, the net accumulated total of the differences between accounting and taxable income amounts to \$1,190,000 and the related unrecorded deferred taxes to \$630,000.

### 2. Long-term debt:

	1975	1974
Sinking fund debentures:		
Series A, 6%, maturing November 1, 1977	\$ 951,000	\$ 1,031,000
Series B, 5½%, maturing June 1, 1982	3,474,000	3,625,000
Series C, 7%, maturing November 15, 1986	4,496,000	4,664,000
Series 1974, 10¼%, maturing May 15, 1994	15,000,000	—
	<u>23,921,000</u>	<u>9,320,000</u>
Less current portion included in current liabilities	281,000	160,000
	<u>23,640,000</u>	<u>9,160,000</u>
Convertible subordinated debentures:		
Series 1971, 5½%, maturing September 15, 1991	12,000,000	12,000,000
	<u>\$35,640,000</u>	<u>\$21,160,000</u>

Sinking fund debentures are redeemable in whole or in part at the option of the company at any time prior to maturity. During the next five fiscal years sinking fund payments required by the trust deeds are as follows: 1976—\$281,000, 1977—\$520,000, 1978—\$850,000, 1979—\$950,000, 1980—\$950,000. In addition, in 1978 an amount of \$720,000 will be required to provide for the retirement of Series A debentures.

The company has covenanted that while any of the Series 1974 sinking fund debentures remain outstanding, it will not declare or pay any dividends (other than stock dividends and dividends on cumulative preferred shares) or make any distribution on, or redeem or otherwise

retire, any of its shares (except redemptions or retirements made for the purposes of mandatory sinking or purchase funds, or from the proceeds of a substantially contemporaneous issue of shares) which would reduce the consolidated shareholders' equity to an amount less than \$42,000,000; consolidated shareholders' equity at January 31, 1975 is \$67,553,321.

Convertible subordinated debentures are convertible until September 15, 1991 on the basis of 47 <sup>619</sup>/<sub>1000</sub> common shares per \$1,000 principal amount of debentures. These debentures are redeemable at any time at the option of the company at their principal amount plus accrued interest provided certain conditions are met.

For the year ended January 31, 1975, debenture interest included expenses of debenture issue amounting to \$378,178.

### 3. Capital stock:

- (a) Under the terms of the Employees' Stock Purchase Plan (1961), 28,170 unissued common shares are in process of payment at January 31, 1975 (including 3,440 shares for employees who are officers, one of whom is also a director).
- (b) During the year ended January 31, 1975: 3,180 preferred shares were purchased for cancellation; 2,960 common shares were issued under the Employees' Stock Purchase Plan (1961) for a cash consideration of \$20,304.

### 4. Earnings per share:

Earnings per share of common stock were \$.82 for 1975 and \$.80 for 1974 determined based upon the total number of common shares outstanding at the end of the year.

### 5. Remuneration of directors and officers:

	1975	1974
Number of directors	14	14
Number of officers	12	12
Number of officers who were also directors	4	4
Remuneration of directors as directors	\$ 38,498	\$ 23,250
Remuneration of officers as officers	\$894,233	\$887,308

### 6. Long-term leases:

Minimum annual rentals under long-term leases, the longest of which will expire in 1998, amount to approximately \$14,000,000 (1974—\$12,200,000).

### 7. Pension plan:

To update the pension plan entitlement for past services, the estimated cost based upon the latest actuarial valuation is approximately \$1,778,000, which is being paid and charged to income over a seven-year period which began in 1975.



# Notes aux États Financiers Consolidés — 31 janvier 1975

## 1. Énoncé des conventions comptables:

Les stocks de marchandise sont évalués au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation. La méthode de l'inventaire au détail est utilisée.

Les immeubles et agencements et équipements sont amortis selon la méthode en ligne droite aux taux de 2½% et 10% respectivement. Quant aux améliorations locatives, elles sont amorties sur la durée du bail et de la première période d'option.

Les coûts relatifs à l'ouverture de nouveaux magasins sont imputés aux opérations lorsqu'encourus.

Pour les années antérieures à 1969, la compagnie suivait la méthode de l'impôt à payer pour fin de calcul de la provision pour impôts sur le revenu. Jusqu'à cette date, le montant net cumulatif des différences entre le revenu comptable et le revenu imposable s'élevait à \$1,190,000 et le montant non enregistré d'impôts sur le revenu reporté, qui s'y rapporte, s'élevait à \$630,000.

## 2. Dette à long terme:

	1975	1974
Débetures avec fonds d'amortissement:		
Série A, 6%, échéant le 1er novembre 1977 . . . . .	\$ 951,000	\$ 1,031,000
Série B, 5½%, échéant le 1er juin 1982 . . . . .	3,474,000	3,625,000
Série C, 7%, échéant le 15 novembre 1986 . . . . .	4,496,000	4,664,000
Série 1974, 10¼%, échéant le 15 mai 1994 . . . . .	15,000,000	—
	<b>23,921,000</b>	9,320,000
Moins partie courante incluse dans le passif à court terme	<b>281,000</b>	160,000
	<b>23,640,000</b>	9,160,000

Débetures convertibles, subordonnées:		
Série 1971, 5½%, échéant le 15 septembre 1991 . . . . .	12,000,000	12,000,000
	<b>\$35,640,000</b>	<b>\$21,160,000</b>

Les débetures avec fonds d'amortissement sont rachetables, en tout ou en partie, en tout temps avant l'échéance, au choix de la compagnie. Au cours des cinq prochains exercices, les versements au fonds d'amortissement, tel que requis par les actes de fiducie sont comme suit:  
1976—\$281,000, 1977—\$520,000, 1978—\$850,000, 1979—\$950,000, 1980—\$950,000.  
En plus, un montant de \$720,000 sera nécessaire au cours de 1978 afin de rembourser les débetures de la Série A.

Il est stipulé par contrat que tant que les débetures avec fonds d'amortissement Série 1974 seront en circulation, la compagnie ne déclarera ni paiera aucun dividende (autre que des dividendes en action et les dividendes sur

les actions privilégiées à dividende cumulatif), ne fera aucune distribution, ne rachètera ou ne retirera d'autre façon aucune de ses actions (sauf les rachats ou retraits faits dans le cas de fonds de rachat ou d'amortissement ou à même les produits d'une émission relativement courante d'actions) qui aurait pour effet de réduire l'avoir consolidé des actionnaires à un montant moindre que \$42,000,000; l'avoir consolidé des actionnaires au 31 janvier 1975 s'élève à \$67,553,321.

Les débetures convertibles subordonnées sont convertibles jusqu'au 15 septembre 1991 à raison de 47 <sup>619</sup>/<sub>1000</sub> actions ordinaires par \$1,000 de capital détenu sous forme de débetures. Ces débetures sont rachetables en tout temps, au choix de la compagnie, à la valeur nominale plus les intérêts courus, pourvu que certaines conditions soient satisfaites.

Pour l'exercice terminé le 31 janvier 1975, l'intérêt sur les débetures comprenait les dépenses d'émission s'élevant à \$378,178.

## 3. Capital-actions:

(a) Aux termes du Plan d'achat d'actions par les employés (1961), 28,170 actions ordinaires non émises sont en cours de paiement au 31 janvier 1975 (y compris 3,440 actions détenues par des officiers, dont un est également un administrateur).

(b) Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 1975: 3,180 actions privilégiées ont été rachetées pour être annulées; et 2,960 actions ordinaires ont été émises, en vertu du Plan d'achat d'actions par les employés (1961) contre paiement en espèces de \$20,304.

## 4. Bénéfice par action:

Le bénéfice par action ordinaire s'est élevé à \$.82 pour 1975 et \$.80 pour 1974; il a été calculé d'après le nombre total d'actions ordinaires en circulations à la fin de l'exercice.

## 5. Rémunération des administrateurs et officiers:

	1975	1974
Nombre d'administrateurs . . . . .	14	14
Nombre d'officiers . . . . .	12	12
Nombre d'officiers qui sont aussi administrateurs . . . . .	4	4
Rémunération des administrateurs à titre d'administrateur . . . . .	\$ 38,498	\$ 23,250
Rémunération des officiers à titre d'officier . . . . .	\$894,233	\$887,308

## 6. Baux à long terme:

Les loyers annuels minima, en ce qui a trait aux baux à long terme, se chiffrent à approximativement \$14,000,000 (1974—\$12,200,000). Le plus long de ces baux prendra fin en 1998.

## 7. Régime de retraite:

Les coûts estimatifs, calculés selon la dernière évaluation actuarielle pour mettre à jour les droits pour services passés, du régime de retraite, s'élèvent à environ \$1,778,000, lesquels coûts seront payés et imputés aux opérations sur une période de sept ans dès 1975.





**ZELLER'S LIMITED and subsidiary companies**

## Comparative Financial Statistics

<i>(Amounts in Thousands)</i>	1974	1973	1972	1971	1970
Sales . . . . .	<b>\$339,922</b>	\$287,017	\$252,701	\$201,445	\$176,603
Average sales per store . . . . .	<b>2,222</b>	1,993	1,805	1,470	1,369
Employees' compensation and benefits . . . . .	<b>66,225</b>	54,308	46,196	37,492	32,390
Percent of sales dollar . . . . .	<b>19.48%</b>	18.92%	18.28%	18.61%	18.34%
Depreciation . . . . .	<b>3,417</b>	2,967	2,700	2,326	2,014
Debenture interest . . . . .	<b>2,699</b>	1,264	1,299	1,117	704
Minimum annual rentals . . . . .	<b>14,000</b>	12,200	10,900	9,300	7,300
Income before income taxes . . . . .	<b>22,282</b>	20,857	19,727	15,421	15,939
Percent of sales dollar . . . . .	<b>6.56%</b>	7.27%	7.81%	7.66%	9.03%
Net income . . . . .	<b>10,602</b>	10,305	10,258	7,821	7,579
Percent of sales dollar . . . . .	<b>3.12%</b>	3.59%	4.06%	3.88%	4.29%
Equity per common share . . . . .	<b>5.11</b>	4.66	4.21	3.71	3.37
Earnings per common share . . . . .	<b>.82</b>	.80	.80	.61	.59
Dividend per common share . . . . .	<b>.38</b>	.36	.30	.28	.26
Total common share dividends . . . . .	<b>4,849</b>	4,591	3,816	3,554	3,291
Number of common shareholders . . . . .	<b>3,671</b>	3,475	3,528	3,673	3,990

*All figures adjusted where applicable for the subdivision of the common shares at four for one on May 10, 1968.*

## Store Expansion

	1974	1973	1972	1971	1970
<b>NUMBER OF STORES</b>					
Suburban department stores . . . . .	<b>83</b>	71	60	49	37
Other shopping centre stores . . . . .	<b>29</b>	29	34	36	38
Downtown stores . . . . .	<b>41</b>	44	46	52	54
Total . . . . .	<b>153</b>	144	140	137	129
<b>SELLING AREA IN SQUARE FEET</b>					
Total company . . . . .	<b>5,881,600</b>	5,261,700	4,733,700	4,147,500	3,422,600
Average size of new stores opened . . . . .	<b>52,900</b>	54,200	58,200	62,700	57,300
CAPITAL EXPENDITURES . . . . .	<b>\$6,205</b>	\$4,749	\$3,952	\$5,252	\$4,934
<i>(Amounts in Thousands)</i>					



## Statistiques comparatives des états financiers

1969	1968	1967	1966	1965	(en milliers)
\$157,562	\$142,873	\$132,740	\$117,150	\$102,847	Ventes
1,324	1,201	1,185	1,065	970	Moyenne des ventes par magasin
28,284	25,511	22,706	20,123	17,177	Revenus et bénéfices des employés
17.95%	17.86%	17.11%	17.18%	16.70%	Pourcentage des ventes
1,848	1,633	1,482	1,383	1,278	Amortissement
735	769	796	478	399	Intérêt sur débetures
5,500	5,300	4,300	3,990	3,500	Loyers annuels minima
14,523	13,433	12,899	9,868	8,662	Revenu avant impôts sur le revenu
9.22%	9.40%	9.72%	8.42%	8.42%	Pourcentage des ventes
6,823	6,403	6,124	4,838	4,262	Revenu net
4.33%	4.48%	4.61%	4.13%	4.14%	Pourcentage des ventes
3.03	2.73	2.41	2.09	1.86	Avoir par action ordinaire
.53	.50	.48	.38	.33	Bénéfice par action ordinaire
.24	.22	.17½	.15	.12½	Dividende par action ordinaire
3,029	2,762	2,176	1,850	1,530	Total des dividendes pour les actions ordinaires
3,928	3,382	1,746	1,775	1,697	Nombre de détenteurs d'actions ordinaires

*Les nombres applicables à la subdivision des actions ordinaires de quatre par un du 10 mai 1968 ont été ajustés.*

## Agrandissement des magasins

1969	1968	1967	1966	1965	
					NOMBRE DE MAGASINS
24	22	14	11	7	Magasins de banlieue
40	40	41	41	41	Autres magasins dans centres d'achat
55	57	57	58	58	Magasins du centre-ville
119	119	112	110	106	Total
					SUPERFICIE COMMERCIALE EN PIEDS CARRÉS
2,772,400	2,538,500	2,122,200	1,992,600	1,741,700	Total
70,500	55,400	38,000	54,900	37,100	Superficie moyenne des nouveaux magasins
\$2,395	\$3,028	\$1,609	\$2,198	\$1,349	IMMOBILISATION EN FOURNITURES/EQUIPEMENT (en milliers)





## 153 Stores serving Canadians / 153 magasins par tout le Canada

### *Quebec and Eastern Region / Québec et l'est du Canada*

Alma  
Aylmer  
Baie-Comeau  
Chicoutimi (2)  
Drummondville  
Gatineau  
Granby  
Hull  
Jonquière  
Longueuil  
Montréal Island (8)  
Noranda  
Québec (2)  
Repentigny  
Rimouski  
Rosemère  
St-Antoine-des-  
Laurentides  
Sherbrooke (2)  
Sept-Iles  
Sorel  
St-Eustache  
St-Hyacinthe  
Thetford Mines  
Trois-Rivières

Bathurst  
Chatham  
Fredericton (2)  
Moncton (2)  
Newcastle  
Saint John (2)  
  
Amherst  
Bedford  
Bridgewater  
Dartmouth  
Halifax (2)  
Kentville  
New Glasgow (2)  
New Minas  
Sydney  
Truro (2)  
Yarmouth (2)  
  
Charlottetown  
Summerside  
  
St. John's

### *Ontario and Western Region / Ontario et l'ouest du Canada*

Barrie  
Brampton  
Brantford  
Brockville  
Burlington  
Cambridge  
Chatham  
Cobourg  
Cornwall (2)  
Fort Erie  
Georgetown  
Grimsby  
Guelph (2)  
Hamilton (3)  
Kingston (2)  
Kitchener (2)  
Leamington  
Lindsay  
London (3)  
Midland  
Mississauga  
Newmarket (2)  
Niagara Falls  
North Bay  
Orillia (2)  
Oshawa (3)  
Ottawa (2)  
Pembroke  
Peterborough  
Port Colborne  
St. Catharines (2)  
St. Thomas  
Sarnia  
Sudbury

Thunder Bay (4)  
Toronto Area (5)  
Trenton  
Wallaceburg  
Waterloo  
Welland  
Weston  
Windsor  
  
Winnipeg (4)  
  
Moose Jaw  
Regina  
Saskatoon  
Yorkton  
  
Calgary (3)  
Edmonton (3)  
Grande Prairie  
Lethbridge  
Sherwood Park  
  
Burnaby (2)  
Chilliwack  
Delta  
Kamloops  
Langley  
New Westminster  
North Surrey  
North Vancouver  
Port Alberni  
Richmond  
Victoria



## Directors / Conseil d'administration

**\*DONALD N. BYERS, Q.C., L.L.D.**  
Chairman of the Board  
Senior Partner  
Byers, Casgrain & Stewart  
Montréal, Qué.

**\*JAMES G. BALFOUR**  
President  
Zeller's Limited,  
Montréal, Qué.

**RALPH B. BRENNAN**  
Chairman of the Board,  
G.E. Barbour Company  
Limited, Saint John, N.B.

**\*ROLAND CHAGNON, C.A.**  
President  
Lallemand Inc.,  
Montréal, Qué.

**R. ROSS CRAIG**  
Executive Vice-President,  
Commercial  
Dominion Foundries and  
Steel Limited, Hamilton, Ont.

**JOHN G. CURTIN**  
Financial Consultant  
New York, N.Y.

**GRAHAM R. DAWSON**  
President  
Dawson Construction  
Limited, Vancouver, B.C.

**\*JAMES G. KENDRICK**  
Chairman and President  
W.T. Grant Company,  
New York, N.Y.

**\*PETER KILBURN**  
Chairman  
Greenshields Incorporated,  
Montréal, Qué.

**KEITH H. MacDONALD**  
Chairman  
IAC Limited, Toronto, Ont.

**RICHARD W. MARVELL**  
Executive Vice-President  
Zeller's Limited,  
Montréal, Qué.

**J. ROBERT OUIMET**  
President and Chief  
Executive Officer  
J. René Ouimet Enterprises  
Ltd. & Cordon Bleu Limited,  
Montréal, Qué.

**HARRY E. PIERSON,**  
Executive Vice-President  
W.T. Grant Company,  
New York, N.Y.

**A. VICTOR ROWLAND**  
Vice-President  
Zeller's Limited,  
Montréal, Qué.

## Officers / Direction

**DONALD N. BYERS, Q.C., L.L.D.**  
Chairman of the Board

**JAMES G. BALFOUR**  
President

**RICHARD W. MARVELL**  
Executive Vice-President

**WILLIAM H. BUGGS**  
Senior Vice-President,  
Merchandise

**THOMAS H. BURDON**  
Vice-President, Personnel

**HANS E. BUSSE**  
Vice-President, Quebec and  
Eastern Region

**JACK D. LOREE**  
Vice-President, Sales Promotion  
and Marketing

**A. VICTOR ROWLAND**  
Vice-President, Finance

**JEAN-CLAUDE THIVIERGE, Q.C.**  
Secretary and General  
Counsel

**DOUGLAS E. ZELLER**  
Vice-President, Ontario and  
Western Region

**MICHAEL A. MONTAGANO**  
Comptroller

**WILLIAM E. VICKERS**  
Treasurer

\*Member of the Executive  
Committee of the Board of  
Directors

## Corporate data / la Compagnie

**HEAD OFFICE**  
5250 Decarie Boulevard  
Montréal, Québec H3X 3T9

**TRANSFER AGENT**  
National Trust Company  
Limited  
Montreal, Toronto,  
Winnipeg and Calgary

Canada Permanent Trust  
Company  
Halifax and Regina

**REGISTRAR**  
The Royal Trust Company  
Montreal, Toronto, Winnipeg,  
Regina, Calgary and Halifax

**STOCK EXCHANGES**  
Montreal and Toronto

A copy of certain information that will be provided to the W.T. Grant Company for filing with the Securities and Exchange Commission of the United States will be available after April 30, 1975 upon written request to the Secretary of Zeller's Limited, 5250 Decarie Boulevard, Montreal, Québec, H3X 3T9.

Des renseignements seront fournis à la W.T. Grant Company pour être produits auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis. Copie de cette information sera disponible après le 30 avril 1975, sur demande écrite, au Secrétaire de Zeller's Limitée, 5250, boulevard Décarie, Montréal, Québec, H3X 3T9.







## 1974 Expansion Programme

New Stores Opened

Oshawa, Ontario  
Five Points Mall  
Size: 73,200 sq. ft.

Chilliwack, British Columbia  
Cottonwood Corner Shopping Centre  
Size: 70,000 sq. ft.

Newmarket, Ontario  
Upper Canada Mall  
Size: 74,000 sq. ft.

Summerside, Prince Edward Island  
County Fair Plaza  
Size: 67,300 sq. ft.

Baie Comeau, Quebec  
Les Galeries Baie Comeau,  
Size: 60,500 sq. ft.

Thetford Mines, Quebec  
Le Carrefour Frontenac  
Size: 64,800 sq. ft.

Sherbrooke, Quebec  
Galeries Les Quatre Saisons  
Size: 64,000 sq. ft.

London, Ontario  
Sherwood Forest Mall  
Size: 75,700 sq. ft.

Wallaceburg, Ontario  
County Fair Mall  
Size: 53,000 sq. ft.

# Zellers

## Interim Report

for the six months  
ended July 1974



## **To the Shareholders:**

During the first half of the Company's 1974 fiscal year sales increased by \$21,979,632 or 17.7% to a total of \$146,161,673. The seventy-seven suburban department stores operating at the end of July achieved a 26.0% sales gain. The increasing sales productivity of these large full-line stores is most gratifying as they now contribute more than 75% of the Company's total volume. Credit sales for the first six months were up 20.7% which is indicative of sustained consumer confidence and an excellent reception by the shopping public to the merchandise assortment offered in the 149 Zeller's stores operating across Canada.

The second quarter's sales trend was even stronger than that of the first quarter and, while we are confident of a continuing good sales performance for the third quarter, we are projecting sales to increase more moderately in the fourth quarter based on current economic forecasts. British Columbia and Southern Alberta led the Company with the best sales trend for the first half of the current fiscal year, followed by Southern and Central Ontario.

Departmentally a most successful Spring and Summer selling season was concluded in the family apparel departments which account for almost 45% of the Company's overall volume. Other departments which achieved better than average sales were dress fabrics and sewing needs, pharmacies and the leisure time departments such as sporting goods, cameras and records.

Net income for the first six months totalled \$3,491,088 compared with \$2,739,972 in 1973, an increase of 27.4%. These earnings were equal, after payment of preferred dividends, to 27¢ per common share up 6¢ from the 21¢ earned per share during the first half of 1973. There were 12,761,015 common shares outstanding at the end of July 1974 as against 12,749,945 shares outstanding one year ago.

Two regular quarterly dividends of 56¼¢ per share on the preferred stock and two quarterly dividends of 9½¢ each per common share were paid during the first half.

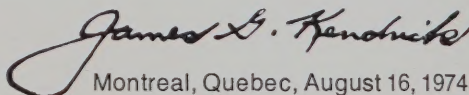
On May 15th the Company received the proceeds of a \$15,000,000, 10¼% debenture issue maturing in 1994. This issue was very well received by the investment community and has enabled the Company to reduce substantially its reliance on the short term money market, even though present bank lines are well in excess of projected cash needs.

The 1974 expansion programme is summarized on the back of this report and, aside from the fact that one Quebec store opening has been delayed until 1975, is proceeding according to the original schedule. Once completed, this year's programme will add more than 800,000 square feet to the Company's gross store area in twelve suburban department stores. Five in-store pharmacies are to be opened as part of the current year's new store opening plans bringing the total in operation to 43. The enlargement of the Company's distribution centre in Montreal North from 250,000 square feet to 475,000 square feet will be completed during the third quarter and will contribute to increased efficiency in the replenishment of store stocks of both staple and fashion merchandise. Another facet of the 1974 capital programme is the introduction of electronic point of sale cash register equipment into seven department stores in Quebec and Ontario. The conversion of existing department stores to electronic cash registers with in-store computers will continue over the next five years and the data derived at the point of sale register will contribute to more effective stock replenishment and an improvement in inventory turnover.

The 1974 capital programme is expected to make a significant contribution to the sales volume in the second half. With the opening on August 21st of new stores in London and Wallaceburg, Ontario and Sherbrooke, Quebec, nine new stores will have been opened prior to the back-to-school selling period in 1974 compared to six by the same time last year.

We remain confident in the Company's ability to achieve an improvement in final net income for 1974 in spite of continuing pressures on almost every element in the cost of doing business, including interest costs which are being largely offset by a highly satisfactory sales trend and improved margins.

James G. Kendrick,  
President



Montreal, Quebec, August 16, 1974



# Zellers

ZELLER'S LIMITED  
and subsidiary companies

## ***Interim Consolidated Statement of Income***

	Six Months Ended July	
	1974	1973
Sales .....	\$146,161,673	\$124,182,041
Cost of goods sold and operating expenses .....	139,109,585	118,591,069
Income before income taxes .....	7,052,088	5,590,972
Income taxes .....	3,561,000	2,851,000
Net income .....	<u>\$ 3,491,088</u>	<u>\$ 2,739,972</u>
Earnings per common share .....	27¢	21¢

## ***Consolidated Statement of Changes in Financial Position***

	Six Months Ended July	
	1974	1973
WHERE FUNDS CAME FROM		
Net income for the six months .....	\$ 3,491,088	\$ 2,739,972
Depreciation and amortization (no cash outlay) ....	1,658,995	1,407,713
Deferred income taxes (no cash outlay) .....	38,448	154,000
Total funds provided from operations .....	5,188,531	4,301,685
Proceeds of 10¼% debentures .....	15,000,000	—
Disposal of fixed assets .....	255,310	224,871
Sale of common shares to employees .....	12,246	137,300
Total funds provided .....	<u>\$ 20,456,087</u>	<u>\$ 4,663,856</u>
HOW FUNDS WERE USED		
Dividends paid to shareholders .....	\$ 2,481,047	\$ 2,354,062
Purchase of fixed assets .....	3,276,204	1,995,618
Redemption of debentures .....	268,000	395,000
Redemption of preferred shares .....	55,920	42,078
Total funds used .....	<u>\$ 6,081,171</u>	<u>\$ 4,786,758</u>
Increase (Decrease) in working capital .....	14,374,916	(122,902)
Working capital at end of July .....	<u>\$ 77,061,153</u>	<u>\$ 58,557,585</u>

All figures subject to year-end adjustments and audit.



## Aux actionnaires:

Au cours de la première moitié de l'année d'exercice 1974 de la Compagnie, les ventes ont augmenté de \$21,979,632 ou 17.7% pour atteindre une somme totale de \$146,161,673. Les soixante-dix-sept grands magasins de banlieue en opération à la fin de juillet ont augmenté leurs ventes de 26.0%. La productivité croissante des ventes des grands magasins à ligne complète est très encourageante étant donné qu'ils contribuent maintenant à plus de 75% du volume total des ventes de la Compagnie. Les ventes à crédit au cours des six premiers mois ont augmenté de 20.7% ce qui démontre une confiance grandissante du consommateur et un excellent accueil du public face à notre choix de marchandises offert dans les 149 magasins Zeller's en opération à travers le Canada.

Le rythme des ventes au second trimestre était plus élevé qu'au premier; quoique nous soyons certains d'atteindre un bon volume de ventes lors du troisième trimestre, d'après les prévisions économiques actuelles, nous prévoyons que les ventes augmenteront à un rythme plus modéré lors du quatrième trimestre. La Colombie-Britannique et le sud de l'Alberta arrivaient en tête avec la meilleure tendance des ventes pour la première moitié de l'année d'exercice de la Compagnie, suivies par le centre et le sud de l'Ontario.

Calculées par rayon, les ventes de printemps et d'été ont été plus fructueuses pour les rayons de vêtements pour la famille, représentant presque 45% du total des ventes de la Compagnie. Les autres rayons qui ont atteint un chiffre de vente au-dessus de la moyenne sont les suivants: tissus de confection, nécessaires de couture, produits pharmaceutiques et loisirs tels qu'articles de sport, appareils de photo et disques.

Le revenu net pour les premiers six mois est de \$3,491,088 comparativement à \$2,739,972 en 1973, soit une augmentation de 27.4%. Ces revenus égalaient, après paiement des dividendes privilégiés, 27¢ par action ordinaire, 6¢ de plus que le 21¢ gagné par action au cours de la première moitié de 1973. Il y avait 12,761,015 actions ordinaires en circulation à la fin de juillet 1974 comparativement à 12,749,945 actions en circulation il y a un an.

Deux dividendes trimestriels réguliers de 56¼¢ par action sur les actions privilégiées et deux dividendes trimestriels de 9½¢ par action ordinaire ont été versés au cours des premiers six mois.

Le 15 mai, la Compagnie a reçu le montant de l'émission d'une obligation de \$15,000,000 à 10¼% arrivant à l'échéance en 1994. Cette émission a été très bien accueillie par les investisseurs et a permis à la Compagnie de réduire considérablement sa dépendance sur le marché des valeurs à court-terme, même si les chiffres bancaires actuels

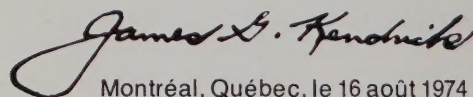
dépassent considérablement les prévisions en argent liquide.

Le programme d'expansion de 1974 est résumé au verso de ce rapport et, mis à part l'ouverture d'un magasin du Québec repoussée à 1975, tout se déroule comme prévu. Une fois le programme de cette année achevé, la superficie totale de la Compagnie s'agrandira de 800,000 pieds carrés, répartis en 12 grands magasins de banlieue. Cinq pharmacies situées à l'intérieur de nos magasins doivent ouvrir et font partie des plans d'ouverture des nouveaux magasins pour cette année, portant le nombre des pharmacies en activité à 43. L'agrandissement — de 250,000 pieds carrés à 475,000 pieds carrés — du centre de distribution de la Compagnie à Montréal-Nord s'achèvera au cours du troisième trimestre et augmentera l'efficacité du réapprovisionnement en fournitures des magasins autant pour les produits de base que pour les articles de mode. Le programme 1974 comporte un nouvel aspect: un équipement électronique pour caisses enregistreuses introduit dans sept de nos grands magasins du Québec et de l'Ontario. La conversion des grands magasins déjà existants au système électronique de caisses enregistreuses avec ordinateurs à l'intérieur des magasins se fera au cours des cinq prochaines années et les données résultant de l'enregistrement de la vente contribueront à un meilleur réapprovisionnement en marchandises et à un meilleur rendement de l'inventaire.

Nous prévoyons que le programme de 1974 augmentera d'intensité significative le volume des ventes pour les six mois suivants. Avec l'ouverture le 21 août des nouveaux magasins à London et Wallaceburg en Ontario et à Sherbrooke au Québec, neuf nouveaux magasins auront été ouverts avant les ventes de la rentrée des classes de 1974, alors que l'an dernier, à la même période, 6 magasins avaient été ouverts.

Nous sommes assurés que la Compagnie sera en mesure d'améliorer son revenu net final pour 1974 malgré les pressions continues exercées sur presque tous les éléments impliqués dans le coût d'exploitation d'un commerce, y compris les frais d'intérêt, qui sont grandement compensés par un rythme de ventes très satisfaisant et un rendement amélioré.

James G. Kendrick,  
Président,

  
Montréal, Québec, le 16 août 1974